



4GROW Sp. z o.o.



Szkolenie Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne + warsztat MS PowerPoint

Numer usługi 2024/03/29/140920/2109620

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 17.06.2024 do 19.06.2024

4 292,70 PLN brutto

3 490,00 PLN netto

178,86 PLN brutto/h

145,42 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie Wystąpienia publiczne + warsztat PowerPoint jest dla Ciebie jeśli: • będziesz występować przed: • zarządem, menadżerami • członkami zespołu projektowego lub współpracownikami • setkami uczestników konferencji, prelekcji, seminarium • przed klientem w kameralnym gronie • kamerą • jesteś przełożonym lub będziesz zarządzać zespołem - będziesz przemawiać do zespołu • przygotowujesz się do roli trenera lub jesteś trenerem "samoukiem" • celem Twojego wystąpienia jest: • przemowa motywacyjna • prezentacja w PowerPoint, • analiza wyników w Excelu • analiza ryzyk i problemów • rekomendacja pomysłów • przekazanie nowych informacji • uczenie i rozwijanie innych
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Naucz się tworzyć efektywne i atrakcyjne prezentacje z PowerPoint!

Zaintrygować odbiorcę. To już wiele.

Teraz jeszcze pobudzić go do uśmiechu i refleksji. Sprawić, by zapadło mu w pamięć to, co przekazujemy. I żeby przypomniiał sobie za jakiś czas i zaczął działać zgodnie z naszą intencją.

To już bardzo wiele.

A Ty, jak wiele chcesz osiągnąć?

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nauczysz się Zasad budowania atrakcyjnych wizualnie i ciekawych merytorycznie prezentacji Sprawiania, że odbiorca będzie chciał słuchać i patrzeć oraz zapamięta przekaz prezentacji Wszystkich funkcjonalności PowerPoint®, tych podstawowych i najbardziej zaawansowanych Projektowania intrygującej i wciągającej prezentacji Wzbudzać i utrzymywać zainteresowanie słuchaczy już od pierwszych słów Formułować przekaz w sposób jasny i klarowny mimo trudnych treści Kontrolować modulację i dynamikę głosu Świadomie zarządzać własną mową ciała – gestami, postawą, mimiką, ruchem na scenie Budować autorytet wśród audytorium Stosować sprawdzone techniki obniżające poziom stresu przed prezentacją i w jej trakcie	obecność na szkoleniu	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

nie

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

nie

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

nie

Program

Wszystkie prezentacje i wystąpienia uczestników są nagrywane kamerą (około 5-6 wystąpień), łącznie z informacją zwrotną o obszarach do rozwoju i silnych stronach udzielaną przez trenera i wybranych Uczestników. Uczestnik otrzymuje swoje nagrania, aby móc dalej doskonalić swój warsztat po szkoleniu.

1. Jak opanować stres i treść?

- Przyczyny stresu - jak się przygotować i o co zadbać przed prezentacją.
- Objawy stresu - perspektywa prezentera i publiczności.
- Techniki obniżania stresu i uruchamiania poczucia pewności siebie.

2. Jak zaciekawić publiczność w trakcie wystąpienia?

- **Budowanie zaciekawienia, napięcia, dialogu, rozbawienia:**
 - zabiegami retorycznymi,
 - Strukturą Sinusoidy™,
 - Strukturą Rekina™,
 - Fantami i rekwizytami,
 - Narzędziami wspierającymi (slajdy, flip, karty, itp),
- **Zabiegi retoryczne:**
 - odwołanie,
 - pauzy,
 - powtórzenia,
 - antytezy,
 - anegdota,
 - metafora,
 - pytania i pytania retoryczne.

3. Jak mową niewerbalną budować wizerunek profesjonalnego mówcy?

- **Wzrok i kontakt wzrokowy** - dostaniesz kilka technik, dzięki którym Twoje oczy będą wiedziały co robić;).
- **Mowa ciała** - body language - nauczymy Cię czuć się w swoim ciele podczas wystąpień publicznych jak ryba w wodzie! Dopasujemy najlepiej pasujące do Ciebie i wspierające Twój autorytet:
 - mimikę (Twoje najlepsze wyrazy twarzy),
 - postawę (m.in. układy nóg, ustawienie bioder),
 - gesty statyczne (m.in. łódki, wieżyczki, macho itp),
 - gestykulację (zapraszanie, przerywanie, witanie, żegnanie),
- **Twój głos** nabierze mocy dzięki prostym ćwiczeniom do pracy nad emisją głosu:
 - dykcją,
 - intonacją,
 - modulacją,

- głośnością,
- szybkością,
- **Dynamika w wystąpieniu** - przeciwicysz poruszanie się przed publicznością:
 - proksemikę - jakie odległości zachować,
 - gdzie i jak siadać,
 - jak poruszać się przy narzędziach - rzutniku, flipcharcie.
- Elementy **savoir-vivre w autoprezentacji** - czego nie wypada a co wolno robić.

4. Jakiej użyć treści i w jakiej formie, by przekonać?

- Ustalenie kryteriów efektywności oraz celu - to fundament Twojej przyszłej satysfakcji.
- Dopasowanie treści do potrzeb słuchaczy tak, żeby osiągnąć swój zamierzony efekt, a odbiorcom dać satysfakcję.
- **Struktury i scenariusze wystąpienia używane przez najlepszych mówców** (m.in. Steve Jobs, Anthony Robbins, Brian Tracy, Barack Obama)
- Projektowanie struktury treści – czyli co zrobić, by przekaz był utrzymujący skupienie, zrozumiały i efektywny:
 - **Struktura Perswazji™** – jak wzbudzić i utrzymać dynamikę oraz przekonać odbiorcę do pożądanego myśli i decyzji.
 - **Model Rekina™** – jak zjednać sobie odbiorcę i zostawić na długo w jego głowie nasz przekaz.
 - **Struktura przekazu** – pionowa i pozioma – jak mówić zrozumiale.
- Wzorce budowania, funkcje i proporcje treści: wstępu, rozwinięcia i zakończenia.
- Zarządzanie czasem - proporcje czasowe dla elementów wystąpienia i prezentacji.
- **Storytelling** - jak wykorzystać historię i fabułę, by ze zdwojoną siłą przekazać kluczowe treści.

5. Jak zarządzać "trudną" publicznością?

- Techniki do pobudzania (publiczność niezainteresowana/ znudzona).
- Techniki do otwierania (odbiorca nieśmiały/ małomówny).
- Techniki do dyscyplinowania i zyskiwania przychylności w opozycji (uczestnik gadatliwy/ nieuważający/ atakujący/ złośliwy).

6. Optymalizujemy Twoje wystąpienia

- Dopasujemy cały Twój warsztat związany z ciałem, technikami oraz narzędziami zewnętrznymi gdy:
 - Twoje wystąpienie dotyczy:
 - liczb (i kochasz Excela!)),
 - produktów,
 - ryzyk i problemów,
 - rekomendacji i pomysłów,
 - nowych informacji,
 - rozwoju kompetencji odbiorców.
 - będziesz prezentować przed:
 - zarządem, menadżerami,
 - członkami zespołu projektowego lub współpracownikami,
 - uczestnikami konferencji, prelekcji, seminarium,
 - przed klientem w kameralnym gronie,
 - kamerą.
- Indywidualny plan rozwojowy:
 - Co wzmacniać,
 - Czego unikać,
 - Nad czym pracować w pierwszej kolejności.

7. Jak osiągnąć za pomocą prezentacji w PowerPoint® to, co chcemy osiągnąć...

- Kryteria efektywności prezentacji i wystąpienia
- Cele prowadzącego a potrzeby słuchaczy
- Cel prezentacji i sens slajdów
- Prezentacja a slidedoc - triki Nancy Duarte

8. Jak zaciekać prezentacją w PowerPoint®

- Forma a treść – złoty umiar
- Stosowanie języka korzyści w kontekście celu prezentacji
- Wychodzenie ze schematyczności slajdów
- Proporcje zawartości elementów struktury

- Jak budować slajd od strony merytorycznej i graficznej (ZEN prezentacji Garr Reynolds'a)

9. Forma prezentacji w PowerPoint®

- Czcionki:
 - Wielkość
 - Kolor
 - Rodzaj
- Struktura slajdu
 - Ilość elementów na slajd i na całą prezentację
 - Umieszczenie na slajdzie (tekst + obraz)
 - Ilość slajdów
 - Słowa i obrazy klucze

10. Wstawianie i zarządzanie treścią slajdów w PowerPoint®

- Wstawianie i edycja obrazów, obrazków clipart, kształtów i inteligentnych kształtów SmartArt
- Wstawianie i edycja tabel
- Wstawianie i edycja wykresów
- Wstawianie i edycja video i audio
- Efekty graficzne
- Wyzwalacze (np. film uruchamiający się po odpowiednim czasie lub kliknięciu)
- Warstwy – jak radzić sobie z grafiką składającą się z kilku elementów
- Tworzenie stylów i grafiki tła – firmowy szablon

11. Pokaz slajdów w PowerPoint®

- Przejścia i animacje
 - Wejścia, wyróżnienia i wyjścia
 - Chronometraż i wyzwalacze
- Pokaz z widokiem prezentera, czyli prezentacja bez przełączania i przerw technicznych
- Korzystanie z notatek PP – PP suflerem
- Pokaz niestandardowy – jedna prezentacja dla kilku grup odbiorców

12. Automatyzacja pracy i extra możliwości w PowerPoint®

- Szybkie przygotowywanie prezentacji dzięki definiowaniu wzorców i układów:
 - Slajdów
 - Materiałów informacyjnych
 - Notatek
- Automatyczne generowanie zaawansowanych materiałów szkoleniowych z PP dzięki wykorzystaniu wzorców notatek
- Korzystanie ze stopek, nagłówek, numeracji stron, daty i czasu
- Wykorzystywanie układów slajdów w zależności od zawartości (np. slajd tytułowy, slajd rozwijający, slajd końcowy, slajd przejściowy)

Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Wystąpienia publiczne i prezentacje biznesowe + PowerPoint	Mateusz Dąbrowski	17-06-2024	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 3 Wystąpienia publiczne i prezentacje biznesowe + PowerPoint	Mateusz Dąbrowski	18-06-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 3 Wystąpienia publiczne i prezentacje biznesowe + PowerPoint	Paulina Kawa-Zięba	19-06-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 292,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,42 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Praktyk biznesu - od 2010 roku zarządza firmą. Psycholog biznesu i metodyk - twórca teorii psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleń. Coach certyfikowany przez International Coaching Community (ICC) oraz trener, certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Wykładowca studiów podyplomowych w temacie Charyzma i Zarządzanie konfliktem na Uniwersytecie Adama Mickiewicza. Ekspert komentujący w mediach: Polsat, TVP2, TTV, Program 3 Polskiego Radia, Program 4 Polskiego Radia. Absolwent UKSW (specjalność: Psychologia Kliniczna i Osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (specjalność: Zarządzanie Ludźmi w Firmie).

Swoją karierę rozpoczął w firmach doradczych z zakresu HR. Będąc odpowiedzialnym m.in. za sprzedaż usług i ich realizację wypracował sobie solidny warsztat narzędziowy z zakresu sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, którego z sukcesem używa i wzbogaca od 2009 -

jako praktyk i właściciel 4GROW. Równocześnie prowadząc projekty rekrutacyjne, rozwijał swoją wiedzę na temat kompetencji, procesów biznesowych i map stanowisk wykorzystywanych w różnych firmach.

Kolejnym krokiem był dział HR międzynarodowej korporacji Aviva (dawniej Commercial Union), w której swoją wiedzę i doświadczeniem wspierał kadrę zarządzającą w podejmowaniu decyzji menedżerskich. Współtworzył oraz współprowadził Assessment Centre.



2 z 2

Paulina Kawa-Zięba

Wiodący trener jogi śmiechu, mówca motywacyjny, dyplomowany Trener Biznesu. Konsultant ds. szkoleń zamkniętych dedykowanych. Ukończyła Akademię Trenerów Biznesu na Uniwersytecie SWPS. Swoje doświadczenie biznesowe zdobywała podczas realizacji projektów szkoleniowych i organizacji konferencji na terenie całego kraju. Praktyk wystąpień i prezentacji. Uczy jak tworzyć efektowne i atrakcyjne prezentacje w PowerPoint.

Uwielbia wzmacniać innych w drodze do realizacji ich celów. Inspiruje do działania, zachęca do aktywności i poznawania siebie. Uczy jak budować szczęśliwe życie bez stresu, mieć czas dla siebie i wewnętrzny spokój. Posiada wieloletnie doświadczenie w roli trenera i prelegenta. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu radzenia sobie ze stresem, mindfulness, komunikacji i efektywności osobistej.

Autorka bloga i artykułów dotyczących rozwoju osobistego oraz przepisów na zdrowe życie. Gości w programach telewizyjnych oraz radiowych jako ekspert. Regularnie dzieli się przepisami na zdrowe życie w Pytanie na Śniadanie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

papierowe lub elektroniczne

Informacje dodatkowe

Co jeszcze dostaniesz EXTRA?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Inspirujące materiały z tematu szkolenia**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika. Postawiliśmy na szerokie, wygodne fotele.

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Na warsztacie MS PowerPoint pracujemy z komputerem. Jeśli potrzebujesz naszej pomocy w wypożyczeniu laptopa, powiadom nas o tym.

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431